

In den Altstadtgassen herrscht fast schon mediterranes Flair

Herrenberg: Verkaufsoffener Sonntag zur Herbstschau wird angesichts spätsommerlicher Temperaturen zum Erlebnis

Mit der Herbstschau kommt der verkaufsoffene Sonntag in die Stadt, in jedem Jahr erfolgreicher, etablierter, erwünschter. Im Herbst 2018 wird der Sonntag, an dem die Geschäfte öffnen, begleitet auch vom schönsten Sonnenschein – die Altstadt lädt zum Bummel ein, viele Menschen nehmen diese Einladung an.

VON THOMAS MORAWITZKY

Mit Temperaturen von über 26 Grad Celsius ist der verkaufsoffene Sonntag im Herbst des Jahres 2018 vielleicht der wärmste, sonnigste, sommerlichste, der jemals stattfand in Herrenberg. Die Stadt gibt sich nahezu mediterran an diesem Tag; alle Händler, die sich an der Aktion beteiligen, haben alle Hände voll zu tun, und in den Gesichtern der Menschen, die in den Herrenberger Gassen spazieren, liegt sämtlich ein entspanntes Lächeln: Besser könnte sich ein solcher Tag kaum ausnehmen. Nadja Teufel ist eine Besucherin der Altstadt an diesem Tag, eine, die einstmals in Herrenberg lebte, dann aber in die Welt hinauszog, 2003 schon. „Ich kann mich nicht entsinnen, wie es damals war“, sagt sie, „aber so lebte war die Altstadt nicht.“ Seither lebte sie in Argentinien, in der Dominikanischen Republik, in Ländern, in denen sonniger Verkauf eine Selbstverständlichkeit ist – und nun freut sie sich, Herrenberg verändert vorzufinden: „Ich liebe verkaufsoffene Sonntage“, sagt sie.

Moritz Kleiner, Geschäftsführer bei Renschler, dem Ladengeschäft für Haushaltswaren und Geschenke in der Tübinger Straße, freut sich nicht minder: „Wir sind sehr zufrieden“, sagt er. „Gutes Wetter in der Stadt; gutes Wetter bringt gute Laune.“ Zu den Vorjahren sieht er keine große Differenz: „Es ist nicht besser, nicht schlechter, es ist absolut vergleichbar.“ Seine Kundschaft kommt zu großen Teilen von außerhalb Herrenbergs – „Aber man sieht in unserem Laden auch viele bekannte Gesichter.“

Nicht weit von Renschler, in den Räumen des vormaligen Bekleidungsgeschäftes Vögele, befindet sich nun eine Filiale des niederländischen Unternehmens Miller & Monroe, selbe Branche. Iris Przygodna heißt die Geschäftsführerin dort; sie erlebt den verkaufsoffenen Sonntag in ihrer Funktion zum ersten Mal. „Die Stimmung ist wunderbar“, sagt sie. „Die Leute sind



Belebter Marktplatz: Der Verkaufssonntag zieht reichlich Publikum an

GB-Foto: Bäuerle

gut drauf, die Kunden trinken bei uns Sekt, schauen sich alles an, probieren an.“ Allein diese Geschäftsleiterin hat einen Wunsch: „Es wäre für unseren Umsatz

besser, wenn es etwas kühler wäre.“ Kein Wunder: Der Sonnenschein lässt nicht dringend an Textiles denken. „Aber dafür, dass man bekannt wird, ist der Tag opti-

mal.“ Im Hintergrund bei Miller & Monroe: flotte Rockmusik aus lange vergangenen Jahren. Sonja und Klaus Schubert schlendern indes aus der Altstadt heraus;

sie kommen aus Rottenburg. Auch sie haben einen verkaufsoffenen Sonntag in Herrenberg noch nie erlebt und haben sogar einen Einkauf getätigt: „Aber das war ein Zufall. Wir haben Lebensmittel gekauft, wir haben uns entschieden, noch zu grillen.“ Beide sind zufrieden, sehr positiv überrascht vom bunten Herzen Herrenbergs. „Das Fachwerk in der Stadt ist sehr schön“, finden sie beide.

Oliver Sitzler, Verkaufsleiter für Volkswagen Pkw beim Autohaus Weeber, hat in diesem Jahr den Herrenberger Marktplatz bezogen. „Wir waren bislang vor dem Bronntor“, sagt er. „Wir sind zum ersten Mal auf den Marktplatz gegangen, weil wir uns entschlossen haben, auch die Marken Seat und Audi hier zu präsentieren.“ Vor dem Bronntor konnte das Autohaus nur drei Fahrzeuge stellen, auf dem Marktplatz stehen nun neun; ein Volkswagen-Glücksrad gibt es außerdem, gleich hinter dem Karussell, das die Fahrschule Halanke betreibt und auf dem etliche Kinder sich laut und fröhlich des Sonntags freuen. Wer am Glücksrad dreht, gewinnt Werbegeschenke, Stifte, Seifenblasen. „Besser“, sagt Oliver Sitzler, „könnte der verkaufsoffene Sonntag gar nicht sein. Die Leute treibt es hinaus, wir haben eine super Frequenz. Der verkaufsoffene Sonntag ist für uns ein wichtiges Event, um unsere neuen Modelle zu zeigen und das Gespräch mit den Kunden zu suchen.“ Auch Sitzler nimmt ein Publikum wahr, das aus einem großen Herrenberger Umkreis zusammenströmt.

Mittags großes Interesse

Melvin Katz indes, Auszubildender beim Autohaus Wackenhut, hält die Stellung vor dem Bronntor. Wackenhut hat sich bereits im vergangenen Jahr diesen Ausstellungsplatz reservieren lassen. „Heute Mittag“, sagt Melvin Katz, „war das Interesse am größten, zwischen 14 und 15 Uhr. Das Publikum ist sehr offen, interessiert, fragt viel, die Stimmung ist gut.“

Dem würde auch Jochen Baier, der Bäcker am Platz, nicht widersprechen. Sein Ladengeschäft ist voller Menschen, er hat selber alle Hände voll zu tun, hat erstmals auch den Platz vor seiner Bäckerei mit Garnituren bestückt, die voll besetzt sind. Beim Bäcker geht der verkaufsoffene Sonntag ein und aus. „Ich wünschte nur, wir hätten mehr Tablette und Cappuccino-Tassen“, sagt er. Und Gertrud Löbbling, Inhaberin der Buchhandlung Papyrus, ist ebenfalls erfreut: „Ich habe immer mitgemacht beim verkaufsoffenen Sonntag“, sagt sie. „Es ist schönes Wetter heute, es ist sehr lebhaft, die Menschen kommen in den Laden, und sie kaufen auch.“

Mit Muskelkraft aktiv und vital bis ins hohe Alter

Herrenberg: Zwei Experten beleuchten in der Alten Turnhalle Zusammenhänge zwischen Gesundheit, Sport und Leistungsfähigkeit

In der Alten Turnhalle drehte sich am Herbstschau-Sonntag alles um Fitness und Gesundheit. Der Fitnessclub Gym-24 hatte zwei Vorträge organisiert, deren hochkarätige Redner den Themenkreis unter unterschiedlichen Gesichtspunkten beleuchteten und dem Publikum wertvolle Tipps mit auf den Weg gaben. Am Vormittag stand „Business Fitness“ auf dem Programm, der Nachmittag war der Frage gewidmet, wie man seine Fitness bis ins hohe Alter erhalten kann.

VON JUTTA KRAUSE

Während der erste Vortrag sich an eine spezielle Gruppe richtete – nämlich an Unternehmer, die zwar bei der Messe reichlich vertreten waren, aber den Weg in die Alte Turnhalle leider nur sehr spärlich fanden – war der zweite Vortrag für ein breites Publikum interessant, was sich denn auch in den gut gefüllten Sitzreihen niederschlug. Spannend waren sie beide. Jeder rührte auf seine Weise an heißen Eisen und Themen, welche die jeweilige Zielgruppe zweifellos bewegen. Managementberater Sascha Kugler erläuterte in seinen Ausführungen anschaulich, dass Business Fitness weit mehr ist, als nur ein Sportangebot für Mitarbeiter. Angesichts sich immer rascher verändernder Märkte und zunehmender Komplexität seien gute Mitarbeiter für den Unternehmenserfolg heute wichtiger denn je. Gleichzeitig werde es indes für viele Unternehmen immer schwieriger, kompetente und engagierte Kräfte zu finden und zu binden. Vor allem in der jüngeren Generation, die sich auf der Suche nach einer sinnvollen, anregenden Arbeitsstelle im Internet auf Seiten wie etwa „Kununu“ erkundigen, wo Arbeitnehmer ihren Betrieb bewerten können, sei es ausgesprochen wichtig für alle Firmen und Dienstleister, als attraktive Arbeitgeber wahrgenommen zu werden.

„Gesunde Mitarbeiter sind das wichtigste Kapital eines jeden Unternehmens“

Managementberater Sascha Kugler

Hier kommen Sport- und Gesundheitsangebote ins Spiel – vom gesunden, vollwertigen Kantinenessen über Fitnessangebote wie Faszientraining oder Rückengymnastik während der Arbeitszeit bis hin zu vom Arbeitgeber organisierten Präventionsangeboten. Darüber hinaus gebe es noch weitere Möglichkeiten wie etwa ein Dienstrad, sogenannte „Employee Assistance Programme“, die den Mitarbeitern kostenlos und anonym psychologische Beratung ermöglichen, Sachgutscheine oder Zuschüsse zum Mittagessen. Sport- und Gesundheitsangebote für die Mitarbeiter zahlen sich aber auch wegen volkswirtschaftlicher Überlegungen aus. Denn kranke Mitarbeiter können für ein Unternehmen teuer werden, jeder Fehltag schlage mit zwischen 200 und 500 Euro zu Buche. „Gesunde Mitarbeiter sind das wichtigste Kapital eines jeden Unternehmens“, betonte er.

Der renommierte Buchautor und Sportwissenschaftler Andreas Bredenkamp begann seine Ausführungen mit einer Frage ans Publikum: Was, wollten er wissen, sei für ältere Menschen wichtiger: Muskel- oder Herz-Kreislauf-Training? Wer auf Letzteres getippt hatte, lag falsch, denn so betonte Bredenkamp in seinem launigen, kurzweiligen Vortrag, „Die Muskeln sind die Voraussetzung für die Belastbarkeit unseres Bewegungsapparats, unseres gesamten Organismus und des Immunsystems. Wer nicht mehr vom Stuhl aufstehen kann, kann auch nicht mehr viel für seinen Kreislauf tun. Zudem hat nichts einen größeren Trainingseffekt für das Gehirn als koordinierte Bewegung.“ Wer in Bewegung und im Training bleibe, habe die Chance, seine Leistungsfähigkeit bis ins hohe Alter zu erhalten – allerdings werde der dazu nötige Aufwand mit jedem Lebensjahr ein wenig höher. „Im Prinzip kann ich mit 80 noch das Gleiche schaffen wie mit 30, ich muss nur mehr dafür tun. Das Alter selbst ist nicht das Problem, sondern die Kraftlosigkeit. Wenn wir nichts dafür tun, beschleunigt sich der Kraftverlust im Alter.“ Zur Verdeutlichung nahm er in einer „Zeitraffer-Simulation“ seine Assistentin Huckepack und bat das Publikum auf seinen veränderten Gang zu achten. „Das zu-



Der renommierte Buchautor und Sportwissenschaftler Andreas Bredenkamp gibt auf der Bühne der Alten Turnhalle wertvolle Gesundheitstipps
GB-Foto: Bäuerle

sätzliche Gewicht wirkt sich aus wie zehn zusätzliche Lebensjahre. Die Schritte sehen anders aus, aber ich bin nicht zehn Jahre älter, sondern zehn Jahre schwächer. Mit Kondition hat das nichts zu tun, es fehlt die Kraft.“ In der folgenden Stunde setzte er seinen Zuhörern die Basics auseinander, die zum gewünschten Trainingserfolg führen und ein kraftvolles Alter ermöglichen. Entgegen landläufiger Meinung stellten weder Spaziergänge noch Haus- und Gartenarbeit ausreichendes Muskeltraining dar, lediglich Krafttraining mit steigenden Gewichten sei da ein probates Mittel. Entscheidend seien dabei sowohl

Regelmäßigkeit als auch das Einhalten ausreichend langer Regenerationspausen. Studien zufolge erfolge der Muskelaufbau erst, wenn die Erholungsphase abgeschlossen sei. Für den optimalen Trainingserfolg sei deshalb das richtige Verhältnis von Belastung und Erholung ausschlaggebend. Die optimale Dauer der Erholungsphasen sei dabei abhängig von Alter, Belastung und Trainingsintensität. „Das Training funktioniert, wenn man mehr Gewicht heben kann oder mehr Wiederholungen schafft, ohne sich dafür mehr anzustrengen. Alles andere ist Quälerei.“ Im nächsten Abschnitt seines Vortrags erklärte Bredenkamp, war-

um Diäten nicht funktionieren können. „Wir können den Bewegungsmangel und seine Folgen nicht dadurch kompensieren, dass wir auch noch weniger essen“, fasste er lapidar zusammen. Auch hier propagierte er das Krafttraining als einzig erfolgversprechenden Weg.

Auch dem Stress, dem dritten großen Thema seiner Ausführungen, empfahl Andreas Bredenkamp mit Bewegung zu begegnen. „Bei Stress und innerer Unruhe sollte man niemals sitzen bleiben, sondern stattdessen aufstehen und sich in Bewegung setzen. Dadurch fühlt sich auch das Gehirn wieder kompetent.“